

Jean-Michel Giordanengo, EMC : « Fédération et non pas intégration »

Silicon.fr : Comment s'est comporté EMC France en 2013 ?

Jean-Michel Giordanengo : Pour la France, 2013 a été une année de transition. Notre progression est en deçà des 15%. Notre activité a été impactée par les télécoms, entre l'entrée de Free et la concentration sur la 4G, et par le ralentissement des investissements publics. Elle nous a par contre permis de changer d'organisation. Également de développer une plus forte relation avec notre écosystème. Les débuts ont été lents, mais la fin de l'année est marquée par des projets plus importants, avec des signatures de projets structurants, principalement au travers de notre écosystème.

VCE, ViPR, Pivotal, votre actualité est plutôt riche...

Le succès de VCE est réel, pour transformer des applications critiques et les amener sur les plateformes convergées. Nos clients tirent avantage des nouvelles technologies, et des démarches d'automatisation et d'intégration. Ils tirent profit de la capacité d'un portefeuille large pour prendre des composants et les intégrer. Au dessus vient prendre place ViPR, qui offre des fonctionnalités d'automatisation des processus. L'approche de Joe et David (*NDLR : Joe Tucci est le CEO d'EMC et David Goulden, son président et COO*) est celle de la fédération et non pas de l'intégration, pour amener plus de souplesse en faisant coexister les deux mondes. Pivotal (*NDLR : spin-off des activités logicielles d'EMC, et plus particulièrement Cloud et Big Data*) fait l'objet d'un investissement massif dans le développement. Sur ce plan, nous rencontrons des succès en France. Notre réflexion porte sur de nouveaux modèles économiques, à partir de l'ensemble des données, afin de générer de la valeur pour l'entreprise.

Nous constatons une large réflexion sur la valeur de donnée, qui dépasse celle de son seul stockage. Comment appréhendez-vous ce phénomène ?

Via notre approche d'une infrastructure 'software-defined'. L'industrialisation d'un processus nécessite des pré-requis afin de baisser les coûts. L'étape suivante porte sur la gestion par les métiers. Pour cela, il faut définir les couches jusqu'à OpenStack et ce qui est au dessus. Notre réflexion porte sur la question suivante : comment enrichir l'information pour la monétiser ? Par une phase d'industrialisation des solutions Cloud, en parallèle à la réflexion sur les nouveaux usages et modèles.

Vous êtes partenaire de gros acteurs, comme Cisco avec UCS, qui en même temps proposent des solutions concurrentes. Cette position est-elle tenable ?

L'enjeu stratégique est de prendre le virage de la transformation, et pour cela de faciliter l'ouverture. Il est pour cela impératif d'étoffer notre catalogue et nous pouvons l'élargir vers l'extérieur, vers des partenaires en particulier, même s'ils sont concurrents. Nous souhaitons apporter des réponses différentes, mais les nouvelles solutions ne sont pas arrêtées. A nous de proposer de nouveaux modèles, en particulier des modèles d'intégration. La différence se fait sur le

détail...

Voir aussi

[Silicon.fr étend son site dédié à l'emploi IT](#)

[Silicon.fr en direct sur les smartphones et tablettes](#)